

## まえがき

本書の編集を行った中小企業支援センターは、平成24年6月に大阪弁護士会に設置されました。弁護士会内で法律相談を実施したり、金融機関にて事業者を対象にしたセミナーを実施したり、また、中小企業事業者の法務や経営に関する弁護士会会員向け研修を実施したりと、様々な形で大阪府下の中小企業事業者の経営をサポートしています。

平成27年度の事業者からの法律相談は541件に及び、相談内容は、契約・取引についての問題、債権回収についての問題、資金繰りに関する問題、雇用・労務関係についての問題、会社の経営に関する問題、事業承継に関する問題、情報管理に関する問題と多岐にわたります。

ところで、弁護士会での法律相談は、一枠が原則30分となっており、30分という短い時間の中で、事業者特有の複雑な悩みをヒアリングする必要があります。

本書では、中小企業支援センターが設置されて以降の法律相談の中で、特に相談の多い問題や最近増加傾向にある問題に関して、法律相談の効率化のためのヒアリングシートを作成しました。中小企業支援の最前線で活躍する経験豊富な弁護士によるヒアリングのエッセンスが満載された内容です。

弁護士はもちろんこと、会社内での法律相談でもヒアリングの参考に活用できるものです。中小企業の経営をサポートする方々が利用することで、日本の企業の99%以上を占める中小企業の課題解決のため本書が役立てられることを願っています。

最後に本書の執筆に関しては、民事法研究会の大槻剛裕さんに多大なご助力をいただきました。この場を借りてお礼申し上げます。

平成29年3月

大阪弁護士会 会長 山口 健 一



# 序章

本書の効果的な使い方と  
ヒアリングの際の留意点

## I 本書の内容および構成

本書は、若手実務家が、中小企業や事業者から法的な経営課題等について相談された際に、法的判断に影響する重要事項を漏れなく効率よくヒアリングするためのマニュアルです。本書では、そのまま相談実務で使える「ヒアリングシート」を掲載し、また、それらをヒアリングする目的や相談時に説明すべき内容について解説しています。

取り扱っているテーマは、中小企業や事業者からの相談で典型的なもの、すなわち典型的に相談件数の多い契約書作成、債権回収、労務問題、知的財産、事業再生や、中小企業事業者においても増加傾向にある海外展開支援です。これらのテーマは、大阪弁護士会中小企業支援センターの相談実績を踏まえて選んでいます。

また、各テーマは原則として、「ヒアリングシート」、「相談事例」、「相談時にまず説明すべき事項」、「ヒアリングシートの使い方」によって構成されています。

## II 本書の効果的な使い方

### 1 中小企業・事業者からの相談実務経験が少ない方

それぞれのテーマについて、中小企業・事業者からの相談実務経験が少ない方は、次の順序で本書を読み進めるとよいでしょう。

#### (1) 「相談事例」

まず「相談事例」を読み、そのテーマにおいて典型的な相談事例のイメージを持ってください。

## (2) 「相談時にまず説明すべき事項」

次に、「相談時にまず説明すべき事項」を読んでください。ここでは、制度の概要や、実務の実態など、相談冒頭に中小企業や事業者へ説明した方がよいと思われる事項を記載しています。これらは、そのテーマの案件を扱う法律実務家にとって必要最低限の基礎知識でもありますので、特に留意して読んでください。

## (3) 「ヒアリングシート」「ヒアリングシートの使い方」

次に、「ヒアリングシート」を参照しながら、「ヒアリングシートの使い方」を読んでください。「ヒアリングシート」には、法的判断をするために不可欠なヒアリング事項がチェック方式等で記載されています。このヒアリングシートにチェックを付けたり、項目に従って自由に記載していけば、限られた相談時間内で、法的判断に必要な情報を効率よく確認することができます。

「ヒアリングシートの使い方」では、なぜ、このような事項をヒアリングすべきなのかについて端的な解説をしています。ヒアリングすべき事項については、かかる事実が法的判断の分かれ目、すなわち実務上の論点となっていることが多いです。そのような論点等についてさらに研鑽を深めたい場合には、「ヒアリングシートの使い方」の末尾に掲載している「実務に役立つ書籍」を参照してください。

## 2 中小企業・事業者からの相談実務経験が豊富な方、急いで相談対応に必要な知識を確認したい方

法制度の概要等を確認したい場合は、「相談時にまず説明すべき事項」を読んでください。

また、相談対応時にヒアリングに加えて何らかのコメントをする必要がある場合には、「ヒアリングシートの使い方」を読んでください。コメントをするための最低限の基礎知識は確認できると思います。

## III ヒアリングの際の留意点

### 1 対象企業の事前の把握

限られた相談時間で効率よくヒアリングするためには、あらかじめ収集できる情報については、事前に取得した方がよいでしょう。

そこで、あらかじめ、相談にくる事業者の名称がわかっている場合には、事業者のホームページなどを確認し、事業内容、事業者の規模などを把握しておきましょう。

また、紹介者がいる場合（例えば税理士などの専門職）には、その紹介者が問題点を大まかにでも把握していることがあります。その場合には、あらかじめ紹介者からヒアリングをすることで、ヒアリングの効率化を図れるでしょう。

### 2 相談者の確認

相談は、事業の規模に応じて、代表取締役自らが相談をする場合、部署の担当者のみが相談をする場合、双方が相談をする場合など、様々なケースがあります。

そこで、「ヒアリングシート」には、担当者・部署名、連絡先等を記入する欄を設けています。また、面談後の種々のやりとりはメールで行う場合は、そのメールを送る際に、CC（同時に送信する相手）に誰を入れるか等についても、初回相談時に確認しておくのがよいでしょう。

### 3 基本的事項等を説明する重要性

相談者である中小企業や事業者の方が、法律実務家に経営に関する問題を相談する場合、法的なしくみがよくわからないことに起因して、その問題の対処に深く悩み、大きな不安を抱えていることがあります。

## 第2章

# 債権回収に関する相談





## I 相談事例

### 【事例2】 売掛金回収

私の経営する会社は、取引先に対して売掛金があるのですが、何度催促しても支払ってくれません。債権回収のために何らかの措置をとりたいのですが、どのような方法があるのでしょうか。

## II 相談時にまず説明すべき事項

### 1 債権回収の意義

債権回収（特に、その典型例としての売掛金回収）の問題は、事業者が経済活動を行ううえで、日常的に起こりうる基本的な問題です。そうであるからこそ、事業者にアドバイスを行う士業や法務担当者の立場でも、これに対する必要かつ十分な（それは教科書的なものでなく、実効的・実践的な）知識が必要となります。

法治国家である日本においては、企業が法的紛争に巻き込まれたとき、民事訴訟制度とそれに引き続く民事執行制度によって、自己の法的権利を実現するということが最終的かつ実効的な方途であるとされます。しかし、訴訟等にもよるものの、民事訴訟の提起を弁護士に依頼するということになれば、少なくとも数十万円単位の弁護士費用が必要になると思われ、売掛金回収のたびに民事裁判を起こしていたのでは、経済的なコストが見合わず、不適切です。債権額が少額の場合には、例えば、本人申立てによる民事調停や少額訴訟の手続を選択肢として説明するなど、費用対効果を意識したアドバイスが求められます。

また、債権回収の基本的な考え方は「早い者勝ち」であることに加え（これについては後述します）、事業者のイメージするビジネス上のスピード感からすると、民事訴訟制度を利用した債権回収の方法は遅きに失するという場合があります。いったん民事訴訟を提起した場合、その裁判が終結に至るまでは、早くても数か月以上、長ければ（例えば、第一審判決が出た後も、敗訴当事者が控訴するというケースも考えれば）数年がかりということもありえます。はたして、そのような時間がかかっても構わないケースであるのか否かは、債権回収のスタート時点において相談者に確認し、また、時間的なリスクの説明をしておく必要があります。

## 2 事業者のスピード感と債権回収の実情

先にも触れましたが、（個人ではなく）事業者から債権回収の相談を受けた際に、特に注意すべき点は、そのスピード感についての考え方です。個人からの相談のように、何年も前に期限を定めずに貸し付けた金員が今になって問題となっているというようなケースはむしろ稀で、例えば、「今月末までに取引先からの売掛金が回収できなければ資金がショートしてしまう」という切羽詰まった相談も珍しくありません。弁護士が、民事訴訟を起こすと少なくとも数か月以上かかるという話をすると、「そんなにかかるのですか？それでは会社が潰れてしまいます。もっと早く回収する方法はないのですか」と驚かれることもしばしばです。

このような場合に、「それは無理です」と冷たく突き放すようでは、事業者に対するアドバイザーとして失格です。この場合も、（債権回収の実現を保証するというわけにはいきませんが）思考停止的に民事訴訟の提起を前提にするのではなく、相談者の求めるスピード感に共感を示しつつ、目的に合致した債権回収の方法を模索し、また適切に選択するというのが、求められるアドバイザーとしての役割です。

もし、相談者から特に早期の債権回収が求められるというケースであるならば、裁判所の利用ではなく、民事交渉のバリエーションを中心に債権回収



ば、それは一番後回しにされるでしょう。では、債権者BとCが、毎日のように債務者の事務所を訪れたらどうなるか、債権者Bに弁護士がついたらどうか、債権者Cが民事訴訟を起こしたらどうか、さらにメインバンクの預金口座を仮差押えしてきたらどうか……。債権者Aと債権者B、Cのいずれが先に弁済を受けられそうかは明らかでしょう。

継続的な取引がある場合に、事後の信頼関係をどうするのかというビジネス上の微妙な問題はあるものの、こと債権者が競合するような債権回収の事例に関していうならば、「相手を信頼して、様子を見る」という方法が功を奏した例は、ほとんどないといってよいと思います。

様子を見ていれば、いつか相手方が払ってくれるということを期待するのは、事業者の債権回収としては楽観的にすぎます。アドバイザーとしても「債務者は、一番うるさい債権者から順に支払っていく」という視点を相談者に説明のうえ、適切かつ現実的な債権回収の方法を提案していく必要があります。

### III ヒアリングシートの使い方

#### 1 債権内容の確認（ヒアリングシート1）

まず、多くの債権回収の例において、確認が必要な一般的事項について聴取りをしていきます。この中には、直接には債権回収にかかわらない事項もありますが、特に飛び込みで法律相談を受けたような場合には、相手方の一般的な情報も含めて、事案の概要を理解するために必要な事項が多数あります（なお、相談者たる事業者の企業情報についても、聴取りが必要ではありますが、ここでは当然のこととして省略します）。

##### (1) 相手方の情報

相手方の情報の把握は、当然のことながら、債権回収の基本です。

最終的に民事訴訟を提起するということを考えると、相手方の正式名称や本店所在地がわかっていることは手続のための大前提になりますし、（そこから商業登記簿謄本をたどればわかるとはいえ）代表者の氏名も会社を相手方とするときには法的に必須の情報です。もちろん、請求の相手方が個人にもかかるのであれば、その自宅住所も確認する必要があるでしょう。

さらに、相談者たる事業者が相手方とどのような関係であるのか、相手方の規模や業務内容はどのようなものであるかといったような情報も、事案の概要をイメージするとともに、後述する執行可能性や手続の選択可能性にもつながるものとして聴取りが必要です。

もちろん、相談者に相手方の商業登記簿謄本や会社パンフレット、名刺等を持参してもらい、それを確認できるとよいですが、それができなくとも相手方のホームページや Google マップや Google Earth（可能であれば、その場でパソコンやスマートフォンから検索してもよいかもしれません）を確認することで一定の情報が得られます。逆にいえば、それらの情報すら入手できないような相手方だとすると、債権回収の第1歩目で出鼻をくじかれるということになり、相手方の実在や実態も含めて、回収が相当困難ではないかと思わざるをえないでしょう。

弁護士の立場からはなかなか信じ難いことですが、事案によっては、「相手方の正式な社名を知らない」、「担当者の携帯電話しか連絡手段がない」という相談のケースも存在します。その場合は、弁護士からの通知書や訴状の送達においても支障が生じるということを説明のうえ、さらに相談を進めることとなります（場合によっては、まだ担当者と連絡がとれるうちに、さらなる相手方情報を取得することを勧めることになるかもしれません。その場合は、弁護士に相談していることは伏せておいた方が、相手方に警戒されないという説明をすることも考えられます。なお、携帯電話の番号や預金口座など、判明している情報から弁護士法に基づくいわゆる23条照会を行うことも考えられますが、これについても必ず必要な情報が得られるわけではないということを相談者に説明しておくことが必要でしょう）。

なお、相手方の会社が一定規模のものであれば、株式会社帝国データバンクや株式会社東京商工リサーチなどの調査会社のデータによって会社情報が得られることも考えられます。相談者がユーザーとして情報を把握している場合もありますし、弁護士自身が月額一定の費用を支払って、調査会社にユーザー登録しておくことも考えられます。調査会社のデータからは、関連会社や取引先、取引銀行、事業の近況など、有用な情報を得られることも多く、また、既存のデータをダウンロードするのであれば、それほど高額なものでもありませんので、弁護士の情報収集の方法として十分検討に値するものと思われれます。

## **(2) 債権の内容（法的性質・債権額・発生日・期限）**

次に、対象となる債権の内容を把握します。ここでは、まずもって、①法的性質（売買代金なのか、請負代金なのか等）、②債権額、③発生日、④期限という4点がヒアリングの必要な情報となります。

### **(A) 法的性質**

①法的性質については、売買契約や請負契約など、民法上の典型契約に基づくものであることが明らかなのであれば、あまり悩みはないかもしれません。しかし、売掛金を請求する相談者の立場によっては、当該契約に当然に民法を適用して解釈するという（逆にいえば、民法の適用のない非典型契約であることの解釈可能性を自ら排除すること）がはたして適切か否かの価値判断の問題はありますので、注意が必要です。もちろん、契約自由の原則のもと、当事者間の合意に基づく特殊なサービスの提供や、特別な対価の定め方（特に成果報酬的な定め方）をすることもありえますので、債権の法的性質や名称をどのように観念するかというのは、弁護士の法的判断に係る事項となります。また、一回的な取引に基づく債権であるのか、継続的な取引に基づく債権であるのかという点も、法的性質を確認する作業の中で確定していく必要があります。

この点、相談者が契約書を持参していれば、それが債権の法的性質を判断するための最も重要な証拠となるのは当然です。また、契約書が存在しない

●執筆者一覧●

【契約書作成】

弁護士 藤岡 亮（ふじおか りょう）

【債権回収】

弁護士 小林 寛治（こばやし かんじ）

【労働問題】

弁護士 奥山 隆輔（おくやま りゅうすけ）

【海外展開支援】

弁護士 大林 良寛（おおばやし よしひろ）

【知的財産】

弁護士 藤原 正樹（ふじわら まさき）

【序章】【事業再生】

弁護士 髭野 淳平（ひげの じゅんぺい）

〔編者所在地〕

大阪弁護士会

〒530-0047

大阪市北区西天満 1-12-5

TEL 06-6364-0251

大阪弁護士会中小企業支援センター

<https://soudan.osakaben.or.jp/tyuusyout/>

## ヒアリングシートを使った 中小企業の法律相談マニュアル

——信頼につながる基礎知識とヒアリングのノウハウ——

---

平成29年4月17日 第1刷発行

定価 本体 2,600円＋税

編 著 大阪弁護士会中小企業支援センター

発 行 株式会社 民事法研究会

印 刷 株式会社 太平印刷社

---

発行所 株式会社 民事法研究会

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿 3-7-16

〔営業〕 ☎ 03-5798-7257 FAX 03-5798-7258

〔編集〕 ☎ 03-5798-7277 FAX 03-5798-7278

<http://www.minjiho.com/> info@minjiho.com

---

カバーデザイン／鈴木 弘 ISBN978-4-86556-154-8 C2032 ¥2600E

本文組版／民事法研究会（Windows10 64bit+InDesign2017+Fontworks etc.）

落丁・乱丁はおとりかえます。